

LE KIT MISSION

La première collection qui vous suit pas à pas dans toutes les étapes de votre mission.

Résolument pratique, cette nouvelle collection est faite pour vous accompagner dans la réalisation et le développement de vos missions auprès de vos clients. Les outils commerciaux, méthodologiques et techniques contenus dans les Kits Missions vous assurent d'une approche opérationnelle et sécuritaire, dans le respect des règles professionnelles en trois étapes :

► Etape 1 : préparer la mission

- Des éléments pour sensibiliser vos clients et communiquer vers eux
- Des éléments pour respecter vos obligations déontologiques et normatives : acceptation de la mission, lettre de mission...

► Etape 2 : réaliser la mission

- La liste des documents et/ou informations à obtenir
- Un ou plusieurs outils spécifiques à la mission et/ou un ouvrage expliquant les tenants et les aboutissants de la mission

► Etape 3 : finaliser la mission

- Un exemple de document final de mission (attestation, rapport, compte-rendu, selon la mission)

Osez les Kits Missions pour agir auprès de vos clients et prospects !

LA COLLECTION

- « Réaliser des missions auprès des comités d'entreprise »
- « Faire du full service »
- « Réaliser des missions auprès des particuliers »
- « Réaliser des missions relatives au développement durable/RSE »
- « Devenir copilote de ses clients »
- « Accompagner ses clients dans la rédaction de leurs contrats de travail »
- « Repenser la mission comptable »
- « Accompagner ses clients dans la recherche de financement »
- « Réaliser des missions d'évaluation »
- « Réaliser des missions sur le marché agricole »

**ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES**

19 RUE COGNACQ-JAY
75007 PARIS
TEL : 01 44 15 60 00
WWW.EXPERTS-COMPTABLES.FR

CONCEPTION

Kit conçu sur la base des éléments disponibles sur
Conseil Sup Services

COORDINATION

- Eric FERDJALLAH-CHEREL, directeur des études du CSOEC

**ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES**

REPENSER
LA MISSION
COMPTABLE

KIT MISSION

REPENSER LA MISSION COMPTABLE

Sur-qualité, temps d'intervention pas toujours facturés, manque de rentabilité...

Il est temps de repenser en profondeur la mission comptable traditionnelle, qui reste le cœur de métier la profession, tout en conservant la valeur ajoutée auprès des clients.

C'est dans cet esprit que ce Kit Mission a été conçu.

UN OUVRAGE : AMÉLIORER LA PERFORMANCE DU CABINET : MODE D'EMPLOI



Dans un cabinet, la performance passe nécessairement par un respect approprié des normes professionnelles. Bien comprises et correctement mises en œuvre, les normes constituent un socle essentiel de l'efficacité d'un cabinet.

La performance du cabinet implique aussi d'autres dimensions telles que l'optimisation des process, la mise en place d'objectifs, la création de valeur pour les clients ou encore l'amélioration permanente.

Ces différentes dimensions sont présentées, analysées et illustrées d'exemples dans cet ouvrage truffé d'astuces, d'expériences et de cas concrets rencontrés sur le terrain dans des cabinets de toute taille.

En outre, grâce à cet ouvrage, le cabinet sera prêt à obtenir la reconnaissance officielle de son efficacité par la certification ISO 9001.

UNE CLÉ POUR RÉALISER VOS MISSIONS

En complément du guide, la clé contient des outils¹ permettant de gagner en performance et efficacité tout au long de la mission :

► Etape 1 : la préparation de la mission

- des outils de planification de la mission ;
- un exemple de formulaire d'acceptation ;
- un exemple de lettre de mission ;
- un exemple de tableau de répartition des tâches.

- un exemple de compte rendu de fin de mission ;
- un exemple de questionnaire de satisfaction clients.

Ces éléments sont complétés par la **boîte à outils** recensant :

► Etape 2 : la réalisation de la mission

- une liste des documents et/ou informations à obtenir ;
- une check-list des travaux périodiques à effectuer ;
- une check-list des contrôles essentiels ;
- un outil de gestion des temps.

- les sources documentaires ;
- les mémoires d'expertise comptable relatifs au sujet ;
- les séminaires proposés par le CFPC en lien avec le sujet.

► Etape 3 : la finalisation de la mission

- un exemple de note de synthèse ;
- un exemple de questionnaire de bouclage du dossier ;



1. Ces outils sont issus de Conseil sup' services – Performance. – (www.conseil-sup-services.com)